

Bisnis Usaha Sablon Kaos

Fachrur Alifuddin^{1,2,*} dan Jamaaluddin¹

¹Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Raya Gelam 250, Sidoarjo.

²Program Studi Teknik Elektro, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Raya Gelam, Candi, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia.

*alif.artwrk666@gmail.com

Abstract. Menjadi seorang mahasiswa, tentunya tidak menutup peluang bagi Anda untuk bisa merintis sebuah usah, contohnya saja seperti usaha sablon kaos yang bisa Anda mulai dengan modal ringan dan mendatangkan keuntungan yang cukup besar. Pola dan gaya hidup perkotaan merangsang kegiatan ekonomi guna mengantisipasi pemenuhan kebutuhan dan perubahan yang cepat dari gaya hidup masyarakat perkotaan. Salah satunya adalah pemenuhan kebutuhan fashion dan aksesoris gaya tampilan masyarakat kota. Secara ekonomis dan financial, perputaran uang pada usaha ini sangat cepat, karena usaha ini sangat berkait erat dengan gaya hidup anak muda yang selalu mengikuti trend/mode. Meskipun belum tentu memperoleh pendapatan yang tetap atau tidak memiliki penghasilan tetap, tetapi daya beli kawula muda yang terus ada dan cukup lumayan membuat usaha sablon memberi peluang yang cukup besar. Kepastian daya beli kawula muda yang tetap inilah yang menjadi peluang besar yang bisa kita manfaatkan. Dengan adanya karya ilmiah ini, semoga bermanfaat bagi pembaca yang berminat untuk bisnis sablon sebagai peluang usaha yang menguntungkan [1].

1. Pendahuluan

Kewirausahaan adalah padangan kata dari entrepreneurship dalam bahasa Inggris, kata entrepreneur berasal dari bahasa Perancis *entreprende* yang berarti petualang, pengambil resiko, kontraktor, pengusaha (Orang yang mengusahakan pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya. [2].

Wirausahawan adalah seseorang yang mengembangkan produk baru atau ide baru dan membangun bisnis dengan konsep baru. Dalam hal ini, menuntut sejumlah kreativitas dan sebuah kemampuan untuk melihat pola-pola dan trend-trend yang berlaku untuk menjadi seorang wirausahawan. Namun, masih banyak yang kurang kreatif dan tidak berani mengambil resiko untuk membuka dan mengelola usaha. Kreatif dan keberanian mengambil resiko merupakan kepribadian wirausaha. Beberapa kepribadian wirausaha lainnya seperti percaya diri, berorientasi pada hasil, kepemimpinan, kerja keras, dan masih banyak lagi, akan mendukung terbentuknya sumberdaya manusia yang mampu mengelola usaha [3].

Pengusaha tidak hanya memikirkan kesuksesan dirinya, tapi pengusaha juga harus memiliki kepedulian untuk mengajak orang lain untuk menjadi maju. Menjadikan orang - orang yang lain menjadi sukses akan berdampak pada bertambahnya jumlah pengusaha yang ada di Indonesia ini, sehingga akan mempercepat proses berjalannya pembangunan di Indonesia ini. Fungsi sosial pengusaha ini juga harus turut serta di bawa. Bahkan ada ilmuwan yang membahas tentang hubungan antara kesuksesan dengan bagaimana pribadi sosial pengusaha. Ada pernyataan yang dikeluarkan sebagai berikut : *Successful people are always looking for opportunities to helps other. Unsuccessful people are asking, What's in it for me ??* (Orang yang sukses adalah orang yang selalu mencari kesempatan untuk membantu orang lain, Sedangkan orang idak sukses dia selalu bertanya tanya kalau saya membantu orang lain apa yang akan saya dapatkan?) [2].

Dibanyak pelaku usaha sablon, Cetak saring adalah salah satu teknik proses cetak yang menggunakan layar (*screen*) dengan kerapatan tertentu dan umumnya barbahan dasar Nylon atau sutra (*silk screen*) Selanjutnya Layar ini kemudian diberi pola yang berasal dari negatif desain yang dibuat sebelumnya di kertas hvs atau kalkir. Kain ini direntangkan dengan kuat agar menghasilkan layar dan hasil cetakan yang datar. Setelah diberi fotoresis dan disinari, maka harus disiram air agar pola terlihat lalu akan terbentuk bagian-bagian yang bisa dilalui tinta dan tidak (Kipphan, Helmut; 2001). Proses pengerjaanya adalah dengan menuangkan tinta diatas layar dan kemudian di sapu dengan menggunakan palet atau rakel yang terbuat dari karet. Satu

layar digunakan untuk satu warna, sedangkan untuk membuat beberapa warna dalam satu desain harus menggunakan suatu alat agar presisi. [1]

Dalam memulai bisnis Clothing perlu kegigihan dan jeli memanfaatkan peluang. Kendala terbesar di sektor produksi. Pebisnis Clothing harus membangun jaringan dan brand awareness ke customer. Usaha Clothing harus dikelola secara profesionalisme, kalau tidak kebangkrutan akan segera dating. Salah satu keunikan Clothing adalah mereka bisa mendisain dan menentukan produk mereka sendiri seperti baju, sepatu, aksesoris dll. Selain itu untuk menjaga keunikannya, desain kaos mereka tidak diproduksi secara masal, melainkan hanya dalam hitungan ratusan atau bahkan maksimum 100 potong per model. Dan seiring dengan berkembangnya jaman, mode berpakaian pun harus mengikuti perkembangan jaman itu sendiri, orang-orang khususnya anak muda berusaha untuk tidak ketinggalan jaman dalam hal berpakaian dengan mengikuti mode yang sedang menjadi tren istilahnya. Dalam berpakaian sehari-hari seolah mereka tidak ingin ketinggalan jaman dengan tren yang saat ini sedang "in" supaya tidak terlihat kuno. Bahkan mereka seringkali mencoba ingin menjadi tren setter, dengan berpakaian berbeda dengan yang lain atau unik dan kreatif. Hal ini membuat para anak-anak muda berlomba-lomba untuk tidak ketinggalan jaman dalam hal berpakaian.[4]

2. Landasan Teori

Perilaku kreatif seseorang sangat diperlukan yang dipengaruhi oleh motivasi berkeaktifitas, kebebasan dan sumber daya manusia. Seseorang akan berperilaku kreatif jika mempunyai motivasi tinggi, tertarik, menikmati dan puas atas tantangan dalam pekerjaannya, dalam hal ini adalah membuat program strategi bisnis yang tepat guna.

Kenyataannya dilapangan menunjukkan kurangnya kemampuan berkeaktifitas yang dilakukan pedagang merupakan salah satu sebab usaha yang dijalankannya tidak dapat bertahan lama. Pedagang dalam menjalankan usahanya dituntut untuk terampil dan kreatif dalam mengembangkan ide-ide yang ada dalam pikirannya untuk kemudian dituangkan dalam suatu rencana strategi bisnis dalam menjalankan usahanya. Dari sekian banyaknya pedagang yang belum mampu mempertahankan kelangsungan usahanya membuktikan strategi dan kreatifitas yang dilakukan masih belum tepat, tetapi paling tidak terdapat beberapa pedagang yang telah menjalankan usahanya sehingga dapat bertahan.

Sablon baju beatmap yang berlokasi di perum delta sari indah A286 wilayah waru sidoarjo ini merupakan salah satu usaha kecil menengah yang berdiri ditengah banyak nya persaingan tempat sablon baju lainnya. Hal ini mengakibatkan para pengusaha melakukan strategi bisnis masing-masing agar usahanya tetap bertahan lama serta konsumen lebih tertarik menggunakan jasa sablon baju di tempat tersebut. Pemberian pelayanan pada konsumen, harga yang

terjangkau dan juga kualitas adalah hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam memilih tempat yang cocok dan sesuai. Sehingga konsumen merasa puas dan pengusaha dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam memasarkan jasa sablon nya. Konsep bisnis yang ditawarkan adalah dengan mengambil bahan kain dari pabrik kain yang berkualitas kemudian memasukkan ke penjahit yang dipilih untuk dibentuk menjadi kaos yang bagus dan sesuai dengan visi perusahaan yang kemudian siap dipasarkan kemasyarakat luas.

Target pasar produk ini adalah masyarakat umum baik yang tergolong menengah kebawah maupun menengah keatas, karena harga yang ditawarkan relative terjangkau dan memberikan pelayanan bagi siapapun; para pengusaha jasa sablon yang mendapat order sablon kaos dapat mengambil kaos ditempat merea. Pangsa pasar produk ini antara lain yaitu Pertama adalah para pengusaha jasa sablon yang mendapat order sablon kaos dan Kedua adalah para pelajar yang membuat kaos untuk kelas, kepanitiaan, dll.

Salah satu alasan memilih Sablon Baju Beatmap di Waru Sidoarjo karena banyaknya usaha sablon baju yang tidak dapat bertahan lama dalam menjalankan kegiatan usahanya adalah karena kurang tepatnya strategi bisnis yang dilakukan. Oleh karena itu pengusaha di tuntut untuk dapat menjalankan usahanya dengan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dari tahun ke tahun. Sablon Baju Beatmap merupakan salah satu contoh Sablon Baju yang dapat bertahan dengan produk Sablon Bajunya yang berkualitas. Suatu usaha dapat bertahan lama dari tahun ke tahun lepas dari strategi bisnis yang dilakukan oleh pemilik usaha atau pelaku bisnis tersebut. [4]

3. Kendala Dalam Menjalankan Bisnis

- a. Arahkan yang Tidak Jelas Awal membuka Bisnis pasti memiliki masalah dalam internal. Anda bingung apa yang harus dimulai awalnya dan terlalu banyak yang Anda pikirkan. Buatlah perencanaan tahap per tahap dari hal sederhana. Ini akan menjadi solusi Anda agar tidak kebingungan apa yang harus Anda kerjakan sekarang bahkan untuk kedepannya.
- b. Supplier Anda perlu mencari pemasok yang sesuai dengan harga dan dapat Anda percaya dikarenakan Supplier memiliki peranan penting dari awal mula Usaha Anda sampai seterusnya.
- c. Segmentasi Pasar Anda harus mengetahui pasar yang sesuai dengan Bisnis Anda. Misalkan usaha pakaian Anda memiliki kualitas bahan yang baik. Kualitas bagus dan baik identik dengan harga yang cukup mahal. Berarti Anda harus memasarkan Produk Anda ke pasar yang menengah ke atas agar produk Anda dapat laku terjual.

- d. Memiliki Perbedaan atau Ciri Khas Usaha Bisnis Pakaian sudah banyak digeluti. Namun peluang untuk membuka usaha bisnis pakaian masih sangat berpotensi. Usaha ini memiliki banyak kompetitor namun jangan khawatir. Buatlah suatu ciri khas agar Usaha Pakaian Anda memiliki perbedaan dengan pakaian yang dijual kompetitor. Ini akan menjadi salah satu cara untuk meningkatkan daya jual usaha Anda.
- e. Pembukuan yang Simple Dengan adanya pembukuan, Anda bisa mengatur Bisnis Anda dengan lebih lengkap. Anda bisa melihat pengeluaran dan pemasukan Anda. Pembukuan bisa dilakukan secara manual maupun dengan menggunakan software akuntansi yang ada. Pastikan Pembukuan Anda benar dan sesuai. [5]

4. Strategi Pemasaran Bisnis

Strategi pemasaran bisnis clothing dengan terlebih dahulu menetapkan pasar sasaran (target pasar) dan kemudian menyusun bauran pemasaran. Strategi ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Alma (2010:195) yaitu, “memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut”. [6]

Clothing selalu mengikuti perkembangan jaman dalam penggunaan media promosi untuk mengenalkan lebih luas kepada khalayak. Media promosi yang pertama digunakan bisnis clothing adalah flyer dan katalog yang disebar ke sekolah-sekolah dan dititipkan di distro atau clothing yang lain. Selanjutnya menggunakan koneksi pertemanan band- band untuk menarik lebih banyak lagi target pasar. Semakin banyak penonton yang datang semakin besar pula khalayak untuk lebih mengetahui apa itu Sinkkink Pride. [6].

Media sosial juga tidak luput dari media promosi yang digunakan dalam memperkenalkan produk-produk yang dijual. Semakin berkembangnya jaman, media promosi yang digunakan menggunakan media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram dan juga Youtube. Dengan menggunakan media sosial dirasa sangat membantu sekali dalam memperkenalkan. menggunakan media sosial sebagai tempat memajang atau memamerkan produk-produk apa saja yang dijual. Produk dari diunggah lengkap dengan keterangan harga, ukuran dan deskripsi tentang produk tersebut. Strategi tersebut menjadikan media sosial sebagai tempat atau toko online dari bisnis clothing [6].

Agar selalu mampu bersaing dengan clothing line yang lain, clothing line menggunakan aspek harga untuk menghadapi dan meningkatkan volume penjualan. memberikan harga khusus atau potongan harga pada waktu atau momen tertentu.. Strategi memberikan potongan harga

tersebut dilakukan untuk menaikkan volume penjualan yang pada harga normal volume penjualannya relatif sedikit. Supaya konsumen atau target pasar mengetahui potongan harga yang diberikan, kita harus membuat promosi di media sosial. Promo tersebut bisa dikatakan sebagai strategi pemasaran yang mencakup aspek harga. [6]

Aspek harga dan tempat termasuk dalam aspek promosi karena menjadikan kedua aspek tersebut (harga dan tempat) sebagai salah satu kegiatan promosi. Aspek harga, dalam meningkatkan volume penjualan terkadang merubah harga dari harga normal (diskon/ potongan harga) untuk menarik target pasar. Perubahan atau potongan harga yang diberikan dipromosikan kepada khalayak melalui media sosial. Dan pada aspek tempat, menjadikan media sosial seperti instagram dan facebook sebagai toko online. Media sosial tersebut selain berguna sebagai media promosi juga berguna menjadi tempat berjualan secara online. Setiap produk yang dipajang di media sosial lengkap dengan keterangan harga, ukuran dan deskripsi dari masing- masing produk. Melalui media sosial sebagai tempat atau toko online menjadikan produk-produk yang dijual dapat dilihat dari mana saja dan kapan saja. [6]

5. Daftar Pustaka

- [1] B. Bisnis_Plan_Usaha_Sablon_Kaos/8084129/.
- [2] K. Pengantar, “jadi satu-BUKU_KEWIRAUSAHAAN_JAMAALUDDIN.”
- [3] E. Aprilianty, “Pengaruh kepribadian wirausaha, pengetahuan kewirausahaan, dan lingkungan terhadap minat berwirausaha siswa SMK,” *J. Pendidik. Vokasi*, vol. 2, no. 3, pp. 311–324, 2013, doi: 10.21831/jpv.v2i3.1039.
- [4] Citra Nigris . B. *Strategi Bisnis Pada Sablon Baju Beatmapt*. Waru Sidoarjo, vol.8 No.1 April 2017.
- [5] “Masalah Utama Menjalankan Usaha Clothing,” vol. 1, p. 5, 2018, [Online]. Available: <https://www.jurnal.id/id/blog/masalah-utama-dalam-bisnis-fashion/>.
- [6] H. Kuncoro, D. Samuel, and S. Santosa, “Strategi pemasaran clothing line Sinkkink Pride,” vol. 07, 2018.